

Johan Bremmer
Anita van der Knijff

Februari 2005

Projectcode 4019400

Bol van de bedrijvigheid?

Een marktanalyse van agrarische bedrijventerreinen
in de regio Holland Rijnland

Inhoud

	Blz.
Voorwoord	5
Samenvatting	7
1. Inleiding	11
1.1 Aanleiding	11
1.2 Probleemstelling	11
1.3 Doelstelling	11
1.4 Opzet van het rapport	11
2. Ontwikkelingen in de Bollenstreek	12
2.1 Het bollencomplex	12
2.2 Economische ontwikkelingen	14
2.3 Ruimtelijke ontwikkelingen	15
3. Behoefte aan agrarische bedrijven terreinen	18
3.1 Bestaande en nieuwe bedrijven terreinen	18
3.2 Behoefte aan agrarische bedrijventerreinen	19
3.3 Analyse Interviews	20
Literatuur	27
Bijlagen	
1 Geïnterviewde personen	29
2 Verhandelbare ontwikkelingsrechten	30
3 Presentatie onderzoeksresultaten	31

Voorwoord

De Bollenstreek staat voor de opgave om onder grote ruimtelijke druk enerzijds de economische structuur te versterken en anderzijds de ruimtelijke kwaliteit te verbeteren. Een van mogelijkheden waarmee beide doelstellingen gediend kunnen zijn, is de vestiging van agrarische bedrijventerreinen. Hierdoor kan er clustering plaatsvinden van bebouwing die nu in het buitengebied of binnen de bebouwde kom te vinden is. Dit rapport omvat de uitkomsten van een studie naar de perspectieven voor agrarische bedrijventerreinen in de Bollenstreek die is uitgevoerd op basis van feitelijke gegevens en interviews met intermediairen van bedrijven die voor vestiging op agrarische bedrijventerreinen in aanmerking komen. Mede vanwege de gekozen aanpak is het niet mogelijk gebleken om op iedere vraag een antwoord op basis van feiten te geven. Niettemin is het mogelijk om mede op basis van de uitkomsten van dit rapport af te wegen of vestiging van agrarische bedrijventerreinen in de Bollenstreek haalbaar is, dan wel welke acties nodig zijn om de haalbaarheid te kunnen beoordelen.

De auteurs danken de begeleidingsgroep (van Holland Rijnland, Hillegom, Noordwijkerhout) voor de prettige wijze waarop dit project is begeleid.

Samenvatting

Dit rapport bevat aanbevelingen aan de hand waarvan de regio Holland Rijnland stappen kan ondernemen om bedrijven aan te zetten tot vestiging op nieuwe agrarische bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland. Deze aanbevelingen vloeien voort uit een analyse van de markt, gebaseerd op een deskstudie naar economische en ruimtelijke ontwikkelingen en op interviews met intermediairen die in nauw contact staan met de doelgroepen.

Uit de deskstudie kan geconcludeerd worden dat de complexfunctie van de Bollenstreek in regionaal en nationaal verband tamelijk stabiel is, maar onder druk komt te staan vanwege het gebrek aan ruimte. Het gebrek aan ruimte manifesteert zich op diverse wijzen. Dit wordt bijvoorbeeld duidelijk uit het feit dat de vraag naar reguliere bedrijventerreinen veel hoger is dan het aanbod. Om zowel de vitaliteit van het bollencomplex te dienen als de landschappelijke kwaliteit te verbeteren overwegen enkele gemeenten in de Bollenstreek agrarische bedrijventerreinen aan te leggen. Politiek is de tijd rijp om dit actief op te pakken zoals blijkt uit de Visie agrologistiek van het Ministerie van LNV, de Nota Ruimte van het ministerie van VROM en het Offensief van Teylingen. De doelgroepen bestaan uit handelsbedrijven, toeleveranciers en transportondernemingen, gespecialiseerd in het vervoer van agrarische producten. Op basis van een schatting blijkt dat er in de Bollenstreek 80 à 100 bedrijven in aanmerking komen voor vestiging op een agrarisch bedrijventerrein. Er is geen aanzuigende werking van bedrijven buiten de regio; omgekeerd zijn bedrijven in de Bollenstreek niet geneigd te verhuizen naar andere regio's.

Op basis van de uitkomsten van de interviews en de ontwikkelingen in de Bollenstreek is af te leiden dat de trend naar minder, maar grotere bedrijven leidt tot de behoefte om te groeien op bedrijfsniveau. Door een toenemende efficiëntie hoeft het totale bouwvolume in gebruik bij de bedrijven verbonden aan het bloembollencomplex niet te stijgen. Deze trend creëert de markt voor agrarische bedrijventerreinen in de Bollenstreek. De markt is echter niet zonder meer te kwantificeren omdat deze sterk samenhangt met de mogelijkheden om op de bestaande locatie uit te kunnen breiden en de voorwaarden waaronder verplaatsing naar een bedrijventerrein plaats kan vinden. Zeker onder de huidige economische omstandigheden zullen ondernemers niet snel hun behoefte pro-actief naar buiten brengen. Het verschil in grondprijs tussen de te verkopen locatie en de aan te kopen locatie is daarbij van cruciaal belang. De grondprijs die gevraagd wordt op toekomstige agrarische bedrijventerreinen is hoog en wordt om speculatieve redenen hoog gehouden. De grondprijs die bedrijven kunnen krijgen bij verkoop van het bedrijf is veel lager. De verkoper heeft politiek belang bij een groot prijsverschil om zo alsnog uitbreidingsruimte op de bestaande locatie af te dwingen. Omdat de gemeenten geen grondpositie hebben en daardoor geen invloed kunnen uitoefenen op de transacties ontstaat een patstelling. Er wordt geen marktevenwicht bereikt waardoor transacties uitblijven.

Aanbevelingen

Een meer pro-actieve opstelling van alle betrokken partijen gericht op wegnemen van belemmeringen zoals verwoord in onderstaande aanbevelingen is nodig om deze transacties tot stand te brengen.

1. Bedrijven direct benaderen. In deze studie is het niet mogelijk gebleken de huidige ruimtevraag te kwantificeren. Dit komt onder andere omdat er nauwelijks transacties zijn geweest, mogelijk door gebrek aan aanbod. De enige alternatieve mogelijkheid is om potentiële bedrijven rechtstreeks tegemoet te treden en ze te vragen duidelijkheid te geven over de ruimtebehoefte. Inzet van een onafhankelijke derde kan dit proces bevorderen.
2. Bereid de onderhandelingsstrategie goed voor door het bepalen van de openingszet en de onderhandelingsruimte. De eerste stap is om de samenwerking van alle betrokken gemeenten in de Bollenstreek te intensiveren. Streef naar één lijn bij beleidsvorming, uitvoering en handhaving (bijv. restrictief beleid in het open gebied en als het gaat om uitbreidingen en fondsvorming (bijdrage per oppervlak gemeente)). Deel informatie ten aanzien van de uitbreidingsbehoefte die bij de gemeenten kenbaar gemaakt wordt.
3. Geef de bestemming agrarisch bedrijventerrein een tijdslimiet mee. Op deze wijze kunnen koper en verkoper gedwongen worden het doen van zaken niet uit te stellen, wanneer de kans groot is dat het financiële gat overbrugd kan worden.
4. Handhaaf stringent het beleid ten aanzien van uitbreiding. Dit is niet alleen voor individuele gevallen van belang maar ook om de politieke cultuur te vormen, waarin duidelijkheid en rechtvaardigheid centraal staan.

Op langere termijn kunnen de volgende aanbevelingen de marktwerking versterken:

5. De gemeentelijke samenwerking kan verder vorm krijgen wanneer de gemeenten besluiten om gezamenlijk een intergemeentelijk grondbedrijf op te richten, zodat de regio Holland Rijnland zelf de regie op de prijsvorming in handen houdt. Daarmee kan grond bestemd voor agrarische bedrijventerreinen (en eventueel woningbouw) opgekocht worden zodat de gemeenten in gezamenlijkheid grond kunnen aankopen en uitgeven.
6. De 'ruimte-voor-ruimte' regeling kan gebruikt worden om bedrijven woningbouwrechten te geven op de bestaande locatie, of een alternatieve locatie afhankelijk van het bestemmingsplan. Bij een alternatieve locatie kan de bestaande bebouwing worden afgebroken waardoor de ruimte opener wordt. Daarmee wordt tevens voorkomen dat de bebouwing die niet meer voor agrarische doeleinden gebruikt wordt in de praktijk gebruikt wordt voor de opslag van caravans etc. De ruimte-voor-ruimte regeling in combinatie met een grondbank kan een belangrijk vliegwiel zijn om deze ontwikkeling in gang te zetten. De ruimte-voor-ruimte regeling kan verkoop van het bestaande bedrijf versoepelen; de oprichting van een grondbank kan gemeenten in staat stellen invloed uit te oefenen op de grondprijs van agrarische bedrijventerreinen.
7. Een geheel nieuwe ontwikkeling is het concept verhandelbare ontwikkelingsrechten. Het principe daarvan is dat de overheid een rode contour maakt waarbinnen gebouwd mag worden; daarbuiten mag dat niet. De rechten om te mogen bouwen worden ech-

ter gespreid in de gehele regio. Iedereen die wil bouwen binnen de rode contour moet daartoe voldoende ontwikkelingsrechten kopen, hetzij van eigenaren binnen de rode, hetzij binnen de groene contour. Op deze wijze verdwijnen de gevolgen van (mogelijke) bestemmingswijzigingen voor de grondprijs, en de immobiliteit van de grondmarkt die hiervan het gevolg is. De concrete consequentie van toepassing van dit principe in de Bollenstreek is dat de patstelling als gevolg van verschil in grondprijzen doorbroken wordt. Overigens vraagt toepassing van dit principe wettelijke goedkeuring.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het bollencomplex in de Bollenstreek staat al lange tijd onder druk om verder te verstedelijken. Overheden en maatschappelijke groeperingen hebben in de jaren negentig het Pact van Teylingen gesloten. Een van de doelstellingen is het instandhouden van een vitaal en duurzaam bollencomplex. Het Offensief van Teylingen is in 2003 van start gegaan om de versterking van het bollencomplex actief te bevorderen. Het bollencomplex bestaat niet alleen uit de teelt van bloembollen en bolbloemen, maar ook uit andere schakels uit de productie- en afzetketen, toelevering en dienstverlening. Dat betekent dat deze bedrijven over adequate vestigingsmogelijkheden moeten beschikken. De regio Holland Rijnland wil dit faciliteren.

1.2 Probleemstelling

De regio Holland Rijnland mist inzicht in de factoren die het functioneren van en belangstelling voor vestiging op agrarische bedrijventerreinen bepalen.

1.3 Doelstelling

De doelstelling van dit project is om op basis van een analyse van de markt voor agrarische bedrijventerreinen in de Bollenstreek te komen tot concrete aanbevelingen aan de hand waarvan de regio Holland Rijnland stappen kan ondernemen om bedrijven aan te zetten tot vestiging op nieuwe bedrijventerreinen in de regio.

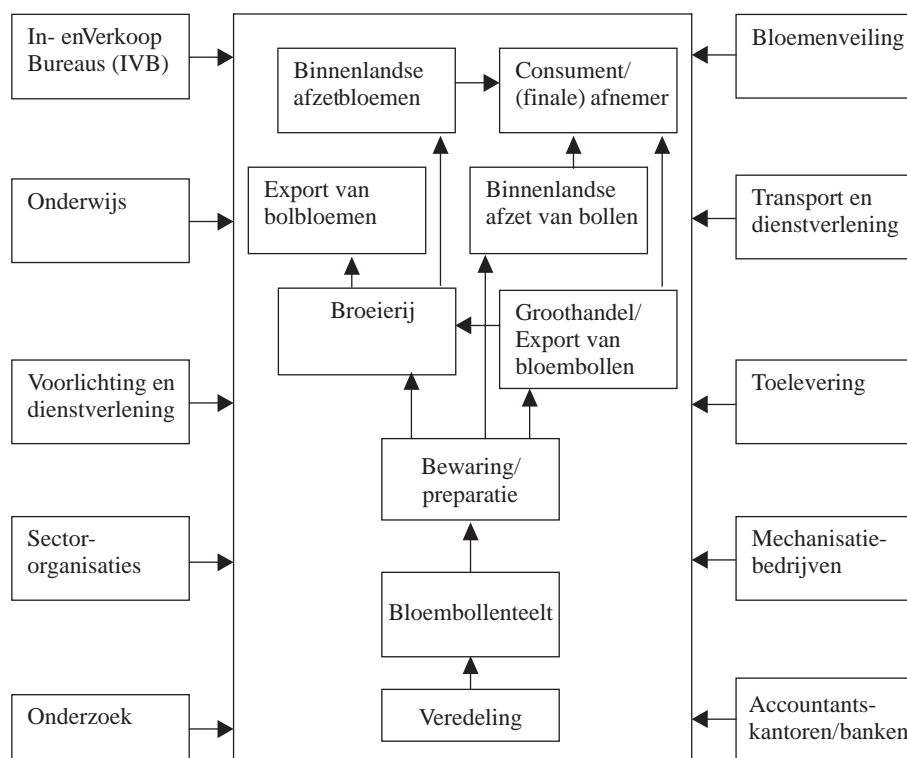
1.4 Opzet van het rapport

Het rapport is als volgt opgezet. In hoofdstuk 2 wordt een beschrijving gegeven van alle relevante en recente ontwikkelingen die van invloed zijn op de ruimtelijke ontwikkeling van de Bollenstreek. In hoofdstuk 3 volgt een beschrijving van recent onderzoek in de Bollenstreek naar de behoefte aan bedrijventerreinen en een weergave op hoofdlijnen van de gevoerde interviews en een analyse daarvan. Hoe potentiële bedrijven aangezet kunnen worden tot vestiging op een agrarisch bedrijventerrein is opgenomen in de samenvatting en aanbevelingen aan het begin van dit rapport.

2. Ontwikkelingen in de Bollenstreek

2.1 Het bollencomplex

De bloembollenteelt is in Nederland van oudsher sterk geconcentreerd in de Bollenstreek. De Bollenstreek omvat de gemeenten Hillegom, Katwijk, Lisse, Noordwijk, Noordwijkerhout, Rijnsburg, Sassenheim, Valkenburg, Voorhout en Warmond. Deze concentratie van de bloembollenteelt in de Bollenstreek kan verklaard worden door een aantal factoren zoals fysiologische bodemeigenschappen en klimaat. Daarnaast heeft de Bollenstreek een gunstige ligging ten opzichte van de mainports Schiphol en de Rotterdamse haven. Deze concentratie van primaire bloembollenbedrijven heeft een aanzuigende werking op allerlei aanverwante bedrijven en organisatie, zoals handel- en transportbedrijven en voorlichtingsorganisaties. Zodoende is in de loop van de jaren de Bollenstreek uitgegroeid tot een internationaal toonaangevend bloembollencomplex.



Figuur 1 Schematische weergave van het bloembollencomplex
Bron: Bremmer et al., 2001.

Met het oog op de instandhouding van het bloembollencomplex in de Bollenstreek is het noodzakelijk dat er voldoende ruimte is voor de teelt van bloembollen, maar ook voor aanverwante bedrijven en organisaties. Exploitatie van agrarische bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland is bedoeld om in deze behoefte te voorzien. Voordat dieper ingezoomd wordt op de toekomstige behoefte aan agrarische bedrijventerreinen plus basiseisen waaraan deze bedrijventerreinen moeten voldoen, wordt eerst het huidige bloembollencomplex in de Bollenstreek beschreven aan de hand van figuur 1.

Het bloembollencomplex omvat alle economische bedrijvigheid die direct en indirect samenhangt met het produceren en verhandelen van bloembollen. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen bedrijven die rechtstreeks toegevoegde waarde leveren en bedrijven die dat niet doen. De eerste categorie bedrijven maakt deel uit van de bloembollenketen en is weergegeven in het kader (middelste kolom). De bedrijven buiten het kader zijn dienstverlenend aan productie en handel. De kaders in figuur 1 staan voor activiteiten en niet voor bedrijven. Meerdere activiteiten kunnen in één bedrijf verenigd zijn.

De primaire productiebedrijven

Het landelijke areaal bloembollen vertoont de laatste jaren een licht stijgende lijn, zo blijkt uit de CBS-Landbouwtelling. In 2003 nam het areaal bloembollen toe tot 24.540 ha. De meest recente cijfers over 2004 laten echter een forse daling zien van 4% tot 23.600 ha. Het areaal bloembollen in de Bollenstreek is met 2.437 ha 10% van het landelijk areaal (tabel 1). Het aantal bloembollenbedrijven nam daarentegen de laatste jaren telkens af, maar was met 1.190 bedrijven in 2003 redelijk stabiel. Ook het aantal bedrijven met bloembollen is in de Bollenstreek sterk gedaald. In de periode 1985-2003 is het aantal bedrijven meer dan gehalveerd (tabel 1). Overigens moet wel opgemerkt worden dat de gegevens uit de CBS-Landbouwtelling een overschatting van het areaal bloembollenteelt geven. Dit komt doordat het areaal van bedrijven die hun vestigingsplaats in de Bollenstreek hebben, maar een gedeelte van het productieareaal daarbuiten, wel tot het areaal in de Bollenstreek wordt gerekend. Schattingen van de BloembollenKeuringsDienst (BKD) wijzen uit dat dit in 1999 om circa 800 ha ging; ofwel ruim 30% van het totale areaal (Westerman et al., 2002). Dat betekent dat in de Bollenstreek de feitelijke productie ongeveer 7% van het landelijk areaal is.

Tabel 1 Ontwikkeling van het aantal bedrijven en het areaal met bloembollen in de Bollenstreek in de periode 1985- 2003

	1985	1990	1995	2000	2003
Aantal bedrijven met bloembollen	817	697	548	440	376
Bloembollenteelt, CBS (ha)	2.458	2.385	2.220	2.357	2.437

Bron: CBS.

De bloembollenketen

Op beknopte wijze is hieronder de bloembollenketen beschreven. Daarbij is zoveel mogelijk ingezoomd op de situatie in de Bollenstreek.

De keten start met veredeling, het voortbrengen van nieuwe cultivars, en vervolgens de teelt van bloembollen. De zandgronden in de Bollenstreek zijn uitermate geschikt voor

de teelt van bollen. De geteelde bloembollen worden gedeeltelijk gebruikt als basisproduct voor de broeierij, ofwel de teelt van bolbloemen, zoals tulpen en narcissen. In de Bollenstreek wordt de teelt van bloembollen op veel bedrijven gecombineerd met de teelt van bolbloemen. Het andere deel van de bloembollen wordt afgezet voor de droogverkoop. Dit is de verkoop aan consumenten en overheden die de bloembollen in de tuin of plantsoenen planten. In de Bollenstreek zijn meerdere veredelingsbedrijven gevestigd.

De afzet van bollen verloopt voor ongeveer 85-90% via bemiddeling (in- en verkoopbureaus). De bemiddeling vindt veelal plaats tussen telers en groothandelsbedrijven. Ongeveer de helft van de bollen wordt bemiddeld voor de droogverkoop, waarvan een groot gedeelte export. De andere helft wordt bemiddeld voor de broeierij, zowel in Nederland als in het buitenland. De handel in bloembollen in pot verloopt veelal direct tussen teler/broeier en groothandel in bloemisterijproducten. De hoofdkantoren van CNB en Hobaho, de twee toonaangevende in- en verkoopbureaus in de bollensector, zijn beide in Lisse gevestigd.

Het bloembollencomplex is in de Bollenstreek sterk ontwikkeld. Dit blijkt onder andere uit het gegeven dat meer dan de helft van de handel in bloembollen vanuit de Bollenstreek plaatsvindt, tegenover slechts 7% van het productieareaal. De reden hiervoor is dat de Bollenstreek het meest oorspronkelijke bloembollencomplex is. Andere gebieden met bloembollenteelt, zoals het Noordelijk Zandgebied en de Noordoostpolder, zijn pas ontstaan toen uitbreidingsmogelijkheden in de Bollenstreek beperkt werden. In de praktijk bleek de toegenomen scheiding tussen teelt en afzet niet te leiden tot aftakeling van het bloembollencomplex in de Bollenstreek. Met name de handel van bloembollen voor droogverkoop, is geconcentreerd gebleven in de Bollenstreek. Hiervoor zijn diverse redenen. In de eerste plaats is het product houdbaar en koppelt een laag volume aan een hoge waarde. Dit komt de transporteerbaarheid ten goede. Daarnaast zijn de aanwezige complexvoordelen, met name de locatie ten opzichte van 'mainports' en de aanwezige vakkennis van belang. Ten slotte speelt de ruimtelijke druk voor de handel een veel kleinere rol dan bij de primaire productie (Westerman et al., 2002).

Ook andere onderdelen zijn vertegenwoordigd in het complex. Een aantal transportondernemingen is gespecialiseerd in geconditioneerd vervoer. Bij dit type vervoer is het mogelijk de temperatuur en de luchtvochtigheid te reguleren. Deze bedrijven zijn voor een deel gevestigd op bestaande bedrijventerreinen. Daarnaast zijn ook de nodige toeleveranciers van bijvoorbeeld machines en materialen aanwezig. Ook adviesbureaus en in agrarische bedrijven gespecialiseerde accountantskantoren zijn in de Bollenstreek vertegenwoordigd. Het gaat daarbij om enkele tot hooguit enkele tientallen bedrijven per categorie.

2.2 Economische ontwikkelingen

De economische prestatie van bedrijven die deel uit maken van het bloembollencomplex hangt samen met de toegevoegde waarde die in de verschillende schakels van de keten geleverd worden. Van de meeste bedrijfstypen worden geen gegevens verzameld op basis waarvan de economische ontwikkelingen gevolgd kunnen worden. De primaire bedrijven vormen daarop een uitzondering. De bedrijfsresultaten van deze bedrijven is in hoge mate

afhankelijk van de vraag op de wereldmarkt. Omdat dat ook voor de andere bedrijven in de bloembollenketen geldt, zal er een samenhang bestaan tussen de economische resultaten van de primaire bedrijven en de bedrijven stroomopwaarts in de keten.

Tabel 2 Resultaten bloembollenbedrijven in de periode 2001-2003

Kengetallen	2001	2002	2003 (voorl.)	2004 (raming)
Opbrengsten/kosten(%)	100	92	89	86-88
Productiewaarde (mln. euro)	600	613	575	

Bron: Berkhout en Van Bruchem, 2004; Productschap Tuinbouw; De Bont en van der Knijff, 2004.

De bedrijfsresultaten van de bollenteeltbedrijven laten, net zoals de totale productiewaarde van de sector, een daling zien (tabel 2). De negatieve resultaten hangen in belangrijke mate samen met een te sterke groei van de productie ten opzichte van de vraag op de wereldmarkt. Verslechterde wisselkoersen, en een wereldwijd achterblijvende economische groei hebben ook een negatieve invloed. De malaise raakt niet alleen de teeltbedrijven, maar ook de handelsbedrijven. De consequentie is dat de afname van het aantal bedrijven onverminderd voortzet. Kapitaalkrachtige en goed presterende bedrijven nemen de productiecapaciteit over. Daarnaast vinden er in toenemende mate fusies plaats tussen productiebedrijven onderling, handelsbedrijven onderling en productiebedrijven en handelsbedrijven. De reden hiervan is om door ketenverkorting de positie in de markt te verstevigen door bijvoorbeeld het telen en verhandelen van rassen die niet door anderen geteeld mogen worden. Daarnaast worden de marktrisico's gespreid over meerdere schakels. De moeilijke marktsituatie leidt wel tot terughoudendheid bij het doen van grote investeringen.

2.3 Ruimtelijke ontwikkelingen

In par. 2.1 is reeds aangegeven dat de bloembollenketen niet op zichzelf staat. Hoewel niet weergegeven in figuur 1 heeft ook het beleid van diverse overheden in de ruimste zin van het woord effect op het totale bloembollencomplex of specifieke onderdelen daarin. Hierbij moet gedacht worden aan beleid van de gemeenten in de regio Bollenstreek, de provincies Zuid-Holland en Noord-Holland, de Rijksoverheid (o.a. ministeries van LNV en VROM) en het hoogheemraadschap. In dit hoofdstuk zijn voor deze marktanalyse van agrarische bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland relevante beleidsontwikkelingen met betrekking tot de regio beknopt beschreven.

Agribusinessparken

In beleidsstukken rondom de ruimtelijke aspecten van de agrarische sector komt ook vaak het begrip AgriBusinessPark (ABP) naar voren. De visie agrologistiek van het Ministerie van LNV (2001) geeft dit begrip handen en voeten. Een ABP is een locatie waar een groot aantal logistieke functies binnen agroketens (distributie, handel, opslag) wordt gecombineerd met faciliteiten voor productie en verwerking. ABP's richten zich met name op de verwerking en de distributie van producten. In beperkte mate kan niet-grondgebonden pri-

maire productie plaatsvinden op een ABP (glastuinbouw, intensieve veehouderij en paddenstoelenteelt). De ABP's zijn volgens de visie geen geïsoleerde vestigingen, maar onderdeel van een 'ABP-netwerk', dat bestaat uit knooppunten van productie en consumptie en uit de verbindende infrastructuur voor het transport van goederen tussen die knooppunten. Het gaat hierbij vooral om een te maken inhaalslag met betrekking tot vervoersefficiëntie middels bundeling van goederenstromen. De gedachte daarbij is dat concentratie en verbinding van agribusinessactiviteiten in netwerken zicht bieden op het beter benutten van hoogfrequente inter- en multimodale verbindingen.

In de visie Agrologistiek worden drie typen ABP's onderscheiden, namelijk: regionale, nationale en internationale. De Bollenstreek is aangewezen als een zoeklocatie voor een nationale ABP waar het accent ligt op secundaire verwerking en binnenlandse distributie. Kenmerkend voor dit type ABP's is dat deze zich nabij stedelijke gebieden bevinden, waar distributiecentra, retailbedrijven en vervoerders ruimtelijk geconcentreerd voorkomen. De nadruk ligt op de tweede verwerkingslag van producten zoals het prepareren van bollen en het verzendklaar maken van producten, en de distributie naar de omliggende regio's. Overigens is het onderscheid niet altijd even duidelijk, want een ABP in de Bollenstreek zou ook veel kenmerken kunnen vertonen van een regionaal ABP voor primaire verwerking en eventuele primaire productie. Dit type ABP's ligt dicht bij concentratiegebieden van primaire productie met grote verwerkende industrieën. Ook handelscentra vallen onder dit type ABP. De nadruk ligt op collectie en eerste verwerking van land- en tuinbouwproducten (Buck Consultants International, 2001).

Het ministerie van LNV geeft aan dat de verantwoordelijkheid voor de uitvoering primair bij het bedrijfsleven zelf ligt. Bestuurlijke vernieuwing door het vormen van samenwerkingsverbanden tussen overheden, bedrijfsleven en koepelorganisaties kan in dit verband een belangrijke rol spelen. Voor de Bollenstreek betekent dit concreet dat het ministerie van LNV de visie van het Offensief van Teylingen deelt, maar zelf geen initiatieven neemt om dit uit te werken. Wel kan het Ministerie door het Pact van Teylingen op samenwerking worden aangesproken.

Nota Ruimte

Met het oog op de algemene doelstelling om de economische concurrentiepositie van Nederland te versterken en de vooraanstaande positie van Nederland in een aantal (agrarische) niches van de wereldmarkt zijn in de Nota Ruimte vijf Greenports benoemd. Eén daarvan is de Bollenstreek. De agrarische functie in deze vijf locaties van internationaal belang moet worden behouden en versterkt opdat de economische schaalvoordelen en efficiëntie in de agrologistiek kunnen worden benut.

In onderstaand kader (box 1) is de integrale tekst uit de Nota Ruimte met betrekking tot de bloembollenteelt overgenomen.

Box1 Integrale tekst uit Nota Ruimte met betrekking tot bloembollenteelt

Nota Ruimte over bloembollenteelt

In PKB deel 1 van het SGR2 staat vermeld dat bestaande gebieden met permanente bollenteelt op zeezandgronden omwille van milieu- en waterproblematiek een verdunning op regionaal niveau behoeven en daarom geherstructureerd zullen worden. Daarnaast wordt in deel 1 van het SGR2 gemeld dat het rijk de verplaatsing en uitbreiding van de permanente bollenteelt op zeezandgrond wil concentreren op projectvestigingslocaties.¹ In de PKB-tekst en op de PKB-kaart zijn hiervoor zoekgebieden opgenomen. De provincies begrenzen deze projectvestigingslocaties en leggen ze vast als aparte categorie in het streekplan. Nieuwe verspreide vestiging van de permanente bloembollenteelt is niet toegestaan.

Als concrete invulling van de algemene wens om te komen tot decentralisatie, wordt in de Nota Ruimte afgezien van het aanwijzen van zoekgebieden. In plaats daarvan wordt provincies de vrijheid gegeven om op basis van een eigen planologische afweging wel of geen ruimte te bieden voor de teelt van bloembollen in vruchtwisseling en ten behoeve van de verdunning op de zeezandgronden voor de permanente bollenteelt landbouwontwikkelingsgebieden bollenteelt aan te wijzen, waarin bezanden en ontzanden is toegestaan. Buiten deze door de provincies aan te wijzen gebieden blijft bezanden, omzanden en nieuwvestiging tegengegaan. De bestaande gebieden Kennemerland, het Noordelijke Zandgebied en de Hollandse Bloementuin worden in de Nota Ruimte aangeduid als landbouwontwikkelingsgebied voor de bollenteelt. Deze gebieden vormen samen met de greenport Bollenstreek het zogenaamde Hollands Bloembollendistrict.

Pact van Teylingen

In 1996 is het Pact van Teylingen ondertekend door de gemeenten in de Bollenstreek, de provincie Zuid-Holland, het Hoogheemraadschap van Rijnland, de Westelijke Land- en Tuinbouworganisatie, de Koninklijke Algemeene Vereeniging voor Bloembollencultuur, stichting Hou het Bloeiend, de toeristische sector, het Milieuoverleg Bollenstreek en stichting Duinbehoud. Het Pact van Teylingen is een gebiedsgerichte visie en programma voor duurzame en economische ontwikkeling van de Bollenstreek. De planhorizon is 2015. Centraal staat de handhaving en verbetering van het bollencomplex. Gestreefd wordt naar een vitaal en duurzaam bollencomplex met behoud van het bollen(teelt)areaal en voldoende ruimte voor bollengerelateerde en voor bestaande, in de streek aanwezige, niet-bollengerelateerde werkgelegenheid. Bij dit streven naar het behoud van het bollencomplex wordt het breder belang van de streek (recreatie en toerisme, flora en fauna, woonomgeving en werkgelegenheid) niet uit het oog verloren.

Inmiddels is het Pact van Teylingen voortgezet in het Offensief van Teylingen. Daarmee heeft de aanpak van het Pact van Teylingen gericht op het voorkomen van de vestiging van de Bollenstad een offensief vervolg gekregen, waarin de (re)vitalisering van het bollencomplex en het open houden van het landelijk gebied voorop staan. Het Offensief heeft twee modules gericht op het aanleggen van agrarische bedrijventerreinen opgestart. Vestiging van bedrijven op agrarische bedrijventerreinen is onderdeel van een van de regio-speerpunten (ontwikkelen bedrijventerreinen).

¹ Deze projectvestigingslocaties bevinden zich niet in de Bollenstreek.

3. Behoeftte aan agrarische bedrijven terreinen

3.1 Bestaande en nieuwe bedrijven terreinen

Met het oog op de instandhouding van het bloembollencomplex in de Bollenstreek is het noodzakelijk dat er voldoende ruimte is voor de teelt van bloembollen, maar ook voor aanverwante bedrijven en organisaties. Voordat echter gestart wordt met de ontwikkelingen van één of meerdere agrarische bedrijventerreinen is het belangrijk om inzicht te hebben in het bestaande aanbod aan bedrijventerreinen en toekomstige behoefte om te bezien welke ruimteclaims er nog meer zijn en in welke mate vanuit reguliere bedrijven druk staat op het gebruik van de ruimte.

Bestaande bedrijventerreinen

Door het Samenwerkingsorgaan Duin- en Bollenstreek (SDB) is het aanbod aan bestaande bedrijventerreinen per 1 januari 2003 in kaart gebracht. De belangrijkste gedeelten uit het eindrapport zijn in deze paragraaf weergegeven.

De Bollenstreek telde op 1 januari 2003 in totaal 34 zogenaamde gemengde bedrijventerreinen met een totaal netto oppervlak van ruim 345 hectare. Verder zijn er twee zogenaamde agrarische bedrijventerreinen in Sassenheim en Rijnsburg met een totale bruto oppervlakte van bijna 20 hectare. Daarnaast zijn er enkele grote terreinen, waarop veelal slechts één bedrijf is gevestigd. Een voorbeeld is het veilingterrein in Rijnsburg. Verder zijn er ongeveer twintig relatief kleine solitaire terreinen (< 1 hectare). Vaak liggen deze terreinen in een woongebied of in het landelijk gebied. Deze ongeveer twintig kleinere solitaire terreinen hadden op 1 januari 2003 een gezamenlijk oppervlak van ongeveer 50 hectare (bruto en netto).

Aanbod nieuwe bedrijventerreinen

Door het SDB is eveneens per 1 januari 2003 het aanbod aan nieuwe bedrijventerreinen geïnventariseerd. In totaliteit gaat het om de realisatie van 44 hectare (bruto) in de komende 10 jaar. Zo bestaan in Hillegom vergevorderde plannen voor de aanleg van een agrarisch bedrijventerrein aan de Pastoorslaan. Het gaat om 20 hectare, waarvan de uitgifte vanaf 2005 kan plaats vinden. Van deze 20 hectare is ongeveer 5,5 hectare reeds in gebruik als solitair bedrijventerrein. Deze grond is in handen van particuliere eigenaren. Ook de gemeente Noordwijkerhout overweegt een agrarisch bedrijventerrein aan te leggen (uitbreiding bestaand bedrijventerrein Delfweg met 10 ha bruto). Ook de grond van deze locatie is niet in handen van de gemeente.

Toekomstige behoefte bedrijventerreinen

In het eerder genoemde rapport is ook een raming gemaakt van de toekomstige ruimtebehoefte aan bedrijventerreinen. Een drietal varianten is uitgewerkt. Door het SDB is destijds gekozen voor een combinatie van de midden- en de hoge variant als de meest realistische

raming voor de komende 10 jaar. In deze zogenaamde 'middenplusvariant' wordt aangesloten bij de verschillende regionale behoefte-ramingen en wordt tevens rekening gehouden met het aanleggen van een zekere strategische reserve. De uitkomsten zijn hieronder weergegeven.

Voor de periode 2000-2010 betekent de middenplusvariant een behoefte van 7 hectare per jaar. Dit betekent dat er in genoemde periode behoefte zal zijn aan ongeveer 70 hectare uitgeefbaar bedrijventerrein. Voor de periode 2010-2020 betekent de middenplusvariant een behoefte van 6,5 ha per jaar. Dit is voor de periode 2010-2020 een totaal van 65 ha nieuw bedrijventerrein.

Op grond van het voorgaande kan geconcludeerd worden dat de vraag naar reguliere bedrijventerreinen fors groter is dan het aanbod. Dit zal een druk geven op de beschikbare ruimte, ook bij eventuele toekomstige exploitatie van agrarische bedrijventerreinen. Om de ontwikkeling van agrarische bedrijventerreinen te doen slagen is het van belang om de markt hiervoor goed in beeld te hebben.

3.2 Behoeftte aan agrarische bedrijventerreinen

De belangrijkste doelgroep voor agrarische bedrijventerreinen zijn de *handelsbedrijven*. Het telefoonboek vermeldt meer dan honderd bedrijven die zich met de export en/of groothandel van bloembollen bezighouden. Het merendeel van deze bedrijven heeft zijn wortels in de teelt. Een deel van de bedrijven combineert teelt en handel op één bedrijf. Daarbij wordt niet alleen gehandeld in de bollen die door het bedrijf zelf geproduceerd zijn, maar ook en met name in bollen die door collega-telers geproduceerd zijn. Deze historische ontwikkeling verklaart waarom handelsbedrijven veelal in het buitengebied gevestigd zijn. Grosso modo de helft daarvan (60) kan gezien worden als volwaardig bedrijf die vanwege de groeistrategie die zij hanteren op termijn in aanmerking komen voor vestiging op een agrarisch bedrijventerrein. (Dat wil niet zeggen dat zij deze behoefte ook daadwerkelijk hebben!) De andere helft richt zich meer op de continuïteit van het bedrijf, is in een afbouwfase of heeft een te sterke verwevenheid met de teelt van bollen. Ook de bemiddelingsbureaus CNB en Hobaho kunnen daarbij gerekend worden. De handelsbedrijven collecteren de bollen van de primaire productiebedrijven, slaan de bollen op in koelcellen en maken ze verzendklaar voor het buitenland.

Een doelgroep die ook in aanmerking komt zijn de *toeleveranciers*. Toeleveranciers beleveren de bollenteler en handelaar met materialen. Te denken valt aan gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen, materialen, verpakking, machines en installaties etc. Ook veredelaars horen daar in beginsel bij. Omdat onderdelen van het productieproces gebonden zijn komen de veredelingsbedrijven niet voor vestiging op een agrarisch bedrijventerrein in aanmerking. Uitzonderingen zijn laboratoria van veredelaars (bijv. voor weefselkweek). De omvang van de groep toeleveranciers wordt op enkele tientallen bedrijven geschat.

Een andere groep bedrijven zijn *transportondernemingen gespecialiseerd in het vervoer van agrarische producten*. Overigens zullen er bedrijven zijn die een breder pakket aan goederen vervoeren. Een behoorlijk deel van deze bedrijven zijn gevestigd op reguliere bedrijventerreinen, zodat ze niet zozeer behoefte hebben zich op een agrarisch bedrijven-

terrein te vestigen. Hoeveel het er zijn valt moeilijk vast te stellen. Het is namelijk niet uitgesloten dat er bedrijven wel gevestigd zijn op bedrijventerreinen, maar niet op dat adres te boek staan. Daarnaast ontbreken er gegevens om te beoordelen in welke mate transportondernemingen gespecialiseerd zijn in het vervoer van agrarische producten. Harde gegevens om tot een inschatting te maken hoeveel bedrijven in aanmerking komen voor vestiging op een agrarisch bedrijventerrein zijn daarom moeilijk te verkrijgen. Het gaat waarschijnlijk om minder dan 10 bedrijven.

Tenslotte zijn er de bedrijven die zich bezighouden met *immateriële diensten*. Deze bedrijven zoals accountantskantoren en adviesbureaus zijn veelal gevestigd binnen de bebouwde kom, en kenmerken zich niet door acute ruimteproblemen. Deze categorie behoren niet tot de primaire doelgroep voor een agrarisch bedrijventerrein.

Tabel 3 Geschat potentieel aantal bedrijven per doelgroep

Doelgroep	Geschat aantal potentiële bedrijven
Handelsbedrijven	60
Toeleveranciers	20-30
Transportondernemingen	< 10
Totaal	80 - 100

Op grond van bovenstaande analyse kan geconcludeerd worden dat de potentiële doelgroep ongeveer honderd bedrijven omvat (tabel 3). Naarmate de grenzen van deze doelgroep verder opgerekt worden (met bijvoorbeeld palletfabrikanten etc.) kan de omvang van de doelgroep enigszins toenemen.

3.3 Analyse Interviews

Inleiding

Om meer inzicht te krijgen in de marktperspectieven zijn interviews gehouden met vertegenwoordigers van de volgende groepen (bijlage 1):

1. intermediairen: zij die frequent te maken hebben met potentiële kandidaten voor vestiging op agrarische bedrijventerreinen;
2. enkele grote bedrijven in de regio;
3. projectmanagers betrokken bij exploitatie van agrarische bedrijventerreinen elders in Nederland.

De open interviews zijn gebruikt om de invloedsfactoren in de besluitvorming boven tafel te krijgen en de impact daarvan.

Daarbij zijn onder meer de volgende onderwerpen aan de orde geweest:

- relatie met andere gebieden;
- economische ontwikkelingen;
- schaalvergroting;
- verwevenheid teelt en handel;
- totale ruimtevrage;

- grondprijzen;
- gemeentelijke samenwerking;
- voordelen op bedrijventerrein;
- omgevingseisen.

De groepen 2 en 3 zijn met name bevraagd op de ervaringen vanuit hun eigen betrokkenheid in deze processen .

Het accent van de interviews heeft op de handelsbedrijven gelegen als belangrijkste doelgroep. Op basis van de gevoerde interviews kunnen de volgende conclusies getrokken worden:

Relatie met andere gebieden

In het verleden is regelmatig gepoogd handelsbedrijven gevestigd in de Bollenstreek te interesseren voor vestiging in Noord-Holland. Dat is toe nu toe zonder of met zeer beperkt resultaat geweest. De inspanningen in Noord-Holland zijn daarom niet meer gericht op het aantrekken van bedrijven, maar op het bevorderen van de autonome groei. Dat betekent dat er geen aanzuigende werking meer is vanuit andere regio's.

De Bollenstreek is geen groeigebied ten aanzien van de primaire productie. Dat betekent dat er geen bedrijven naar de Bollenstreek zullen verhuizen. Interregionale bewegingen zijn daarom nauwelijks aan de orde. Omdat het overgrote deel van de handelsbedrijven in de Bollenstreek gevestigd is, zal groei van dit segment van het Bloembollencomplex zijn ingegeven door groei van de gehele bollenteelt in Nederland en daarmee rechtstreeks samenhangen met ontwikkelingen op de wereldmarkt. De consequentie is dat de belangstelling voor vestiging op agrarische bedrijventerreinen afkomstig zal moeten zijn uit de Bollenstreek zelf.

Economische ontwikkelingen

De huidige crisis in de bollenteelt lijkt dieper dan voorgaande crises. De afgelopen decennia waren de rendementen laag wanneer de groei van de bollenteelt in Nederland hoger lag dan de groei van de vraag op de wereldmarkt. De huidige crisis heeft niet alleen te maken met de gevolgen van de wereldwijde economische dip, en negatieve wisselkoersverhoudingen (bijvoorbeeld verhouding euro - dollar) , maar ook met een sterke groei van de buitenlandse productie. Onderzocht zou moeten worden of er ook sprake is van een afnemende populariteit van het product. De gevolgen van de economische crisis worden in 2004 zichtbaar in het dalen van het areaal bloembollenteelt in Nederland. Deze daling zal zich voornamelijk buiten de Bollenstreek voordoen, omdat vrijkomend bollenland in de Bollenstreek onmiddellijk door andere bedrijven voor de bollenteelt benut zal worden. De belangrijkste consequentie is dat deze crisis leidt tot terughoudendheid bij het doen van investeringen. Dat geldt niet alleen voor de teeltbedrijven maar ook voor alle bedrijven die afhankelijk zijn van de bollenteelt. Bedrijven met een lange termijn groeistrategie zullen op dit moment gericht zijn op het consolideren van de bestaande positie.

Schaalvergroting

Ondanks de lage rendementen is schaalvergroting een structurele trend. De schaalvergroting vindt plaats op grote en middelgrote bedrijven. Schaalvergroting vindt op

verschillende manieren plaats. Een deel van de bedrijven heeft behoefte aan meer ruimte doordat de activiteiten toenemen: er is sprake van autonome groei. Deze autonome groei gaat gepaard met het dalen van het aantal bedrijven. Bedrijfsbeëindiging kan het gevolg zijn van het feit dat er geen opvolger is, maar ook van concurrentie. Een andere trend is dat bedrijven fuseren. Fusie van gelijksoortige bedrijven leidt in de meeste gevallen tot de behoefte om de activiteiten op één locatie te bundelen. Het gevolg is dat er een uitbreidingsbehoefte ontstaat op de vestiging die de voorkeur voor uitbreiding geniet. Deze ontwikkelingen leiden er niet noodzakelijkerwijs toe dat er netto meer bouwvolume nodig is. Minder bedrijven hebben grotere gebouwen nodig. Het bouwvolume kan bij nieuwbouw beperkt blijven ten opzichte van het totale volume van de bestaande bebouwing omdat er efficiënter met de ruimte kan worden omgesprongen. Omdat er bij fusies wel sprake is van het samenvoegen van meerdere bedrijven, is dit een kans voor agrarische bedrijventerreinen.

Verwevenheid teelt en handel

De verwevenheid van teelt en handel is van afnemende betekenis. Het komt voornamelijk voor op kleinere bedrijven met een geringe omvang. De grotere ondernemingen met export en handel hebben in toenemende mate de neiging zich te specialiseren in deze functie. Als gevolg hiervan neemt de economische betekenis van de gebondenheid aan de bestaande locatie in het buitengebied af. Bedrijven kunnen daardoor gemakkelijker verplaatsen, wat een kans is voor agrarische bedrijventerreinen.

Totale ruimtevraag

Het is moeilijk in te schatten hoe groot de feitelijke ruimtevraag is. Ondernemers laten niet graag het achterste van hun tong zien. Ze zijn altijd geïnteresseerd in een deal waarin de voordelen groter zijn dan de nadelen. In die zin tonen veel bedrijven interesse. Naarmate ruimte een grotere rol speelt op het bedrijf zullen ruimteproblemen eerder gaan knellen. De ruimtebehoefte is ook moeilijk in te schatten omdat er de afgelopen jaren weinig transacties hebben plaatsgevonden. De vraag is in hoeverre dit komt door het beperkte aanbod van ruimte of door een daadwerkelijk beperkte vraag.

Deskundigen schatten het aantal geïnteresseerde (handels)bedrijven op 10 à 15 die vestiging op een bedrijventerrein enigerlei wijze overwegen. Het netto bebouwingsoppervlak zal daarbij veelal liggen tussen de 2000 en 5000 m². Grotere ondernemingen gaan daar nog bovenuit. Een inventarisatie bij gemeenten en een inventarisatie via Rabobanken heeft weinig opgeleverd. Hooguit enkele bedrijven waren eind 2004 actief met de gemeente in gesprek over uitbreiding en/of verplaatsing. De conclusie is dat de ruimtebehoefte op dit moment niet gekwantificeerd kan worden. De totale ruimtevraag is niet alleen afhankelijk van de ruimtebehoefte van bedrijven die in aanmerking komen voor vestiging op een agrarisch bedrijventerrein, maar ook van de alternatieve mogelijkheden die deze bedrijven hebben om in hun ruimtebehoefte te voorzien. Het systeem heeft veel weg van communicerende vaten. De druk op de bestaande locatie wordt gevormd door de toegestane uitbreidingsmogelijkheid door de gemeente, de stringentie van de handhaving daarvan en de groei-behoefte van het bedrijf. Deze groei-behoefte zal getemporeerd worden vanwege de economische ontwikkelingen. De (onder)druk van vestiging op een agrarisch bedrijventerrein bestaat uit het totaalpakket van de vestigingsvoorwaarden en mogelijkheden.

Tussen deze 'vaten' heeft de ondernemer nog alternatieve mogelijkheden zoals het openen van een vestiging in het buitenland, en het verplaatsen van bewerkingen, het blijven zitten op twee locaties en het huren van ruimte.

Grondprijzen

De grondprijs is een essentieel punt. Uit concrete interesse blijkt dat de gevraagde grondprijs op agrarische bedrijventerreinen ligt tussen € 100,- en € 150,- per m². De prijs die geboden wordt voor de locatie die achtergelaten wordt is maximaal de helft. Makelaars geven aan dat de grondprijzen die betaald worden voor bouwblokken van bollenexportbedrijven variëren van €40,- tot €75,- per m². In incidentele gevallen worden hogere prijzen betaald (tot € 100,- per m²) voor optimale locaties in het buitengebied. In dat geval is er sprake van een bouwlocatie, waarbij de oorspronkelijke bebouwing inmiddels verdwenen is en groot genoeg is voor een moderne schuur.¹ Het gaat daarbij om de grondprijs voor de kavel met opstallen. Grondprijzen voor bollenland zijn beduidend lager (ongeveer €15,- per m²). De gevraagde grondprijs van grond die de bestemming *agrarisch bedrijventerrein* heeft gekregen wordt afgeleid van gangbare prijzen voor grond op algemene bedrijventerreinen in de regio. De aanbieders zijn niet geneigd snel te zakken met de prijs wanneer er geen transactie plaatsvindt. De reden hiervoor is dat verwachtingen ten aanzien van de langetermijnontwikkelingen de prijs hoog houdt. De prijs die hiervoor betaald wordt (derving van de grondrente gedurende deze periode) is hen niet te hoog. Een verwachting die leeft bij de Pastoorslaan is dat als het geen agrarisch bedrijventerrein wordt er wel woningen gebouwd gaan worden. Omdat de gemeente de grond niet in eigendom heeft, kan zij geen effectief grondprijsbeleid voeren. Dit impliceert tegelijkertijd dat de uitvoering van het Offensief van Teylingen gebaat is bij gemeentelijk initiatief (bijv. bij grondeigendom van de gemeente kan de gemeente een bedrijf dat verhuist uit het open gebied een grondprijskorting geven).

Prijs van de te verkopen locatie

Zoals gesteld is de prijs die ondernemers kunnen krijgen voor de bestaande locatie beduidend lager. De reden hiervoor is dat de bebouwing voor dit bedrijf suboptimaal is, en daarmee ook minder aantrekkelijk voor potentiële kopers bij gelijkblijvende bestemming. De ondernemers hebben ook baat bij een beduidend prijsverschil. De eerste voorkeur van het merendeel van de bedrijven ligt bij uitbreiding op het bestaande perceel. Wanneer het gat te groot is tussen de prijs die gekregen wordt voor de bouwgrond die achtergelaten wordt en de grond die aangekocht moet worden, is de ondernemer niet bereid te verhuizen. Het prijsverschil kan gebruikt worden als politiek drukmiddel in relatie met de gemeente om de extra ruimte voor uitbreiding goedgekeurd te krijgen. De consequentie is dat het marktmechanisme in deze niet voorziet in het snel tot stand komen van transacties.

Naast de vraag of bedrijven de prijs willen betalen is ook van belang of ze het kunnen betalen. Daarbij spelen een tweetal aspecten een rol: de liquiditeit en de winstgevendheid van de bedrijven.

¹ Gepoogd is om deze prijzen te verifiëren aan de hand van kadastrale registraties. Vanwege gebrek aan gegevens bij gemeenten is dat niet gelukt.

Liquiditeit

Wat de liquiditeit betreft heeft de Rabobank aangegeven dat er voor handelsbedrijven een behoorlijke kloof bestaat tussen financieringsvraag (de benodigde investering) en de financieringsmogelijkheid (de grens tot waar de bank bereid is te financieren). De kloof moet dan gedicht worden uit de verkoop van het oude bedrijf en de aanwezige liquiditeiten. Dit betekent dat de sloop van het oude bedrijf niet snel overwogen wordt. Dit staat haaks op de doelstelling van het Offensief van Teylingen. De liquiditeit van bedrijven is behoorlijk krap vanwege het seizoensmatige karakter van het werk van de handelsbedrijven (hoge voorraden en langere debiteurentermijnen). Omdat de bestemming in de praktijk van de verkochte bedrijven veelal een andere is dan die van bollenexportbedrijf, en de faciliteiten niet optimaal gebruikt worden, zal de verkoopwaarde lager liggen dan op grond van investeringen en afschrijvingen berekend is. De kanttekening valt te plaatsen dat een groeistrategie van bedrijven voortvloeit uit succes uit het verleden. Omdat de grenzen op de bestaande locatie knellen, zal het enige tijd geleden zijn dat er voor het laatst geïnvesteerd is, waardoor het eigen vermogen van deze bedrijven op een relatief hoog peil staat. Het feit dat bedrijven onvoldoende eigen vermogen in kunnen brengen om de verplaatsing te kunnen financieren zal dus slechts een deel van de bedrijven betreffen. Het hogere eigen vermogen betekent een verbetering van de financierbaarheid.

Winstgevendheid

Winstgevendheid speelt ook een belangrijke rol bij de afweging die een ondernemer maakt of verplaatsing aantrekkelijk is. Verplaatsing zal aantrekkelijk zijn als de extra kosten die gemaakt worden tenminste gecompenseerd worden door extra opbrengsten en/of vermindering van de kosten zodat winst ontstaat. Bij extra kosten moet gedacht worden aan de toename van de grondrente en de verhuiskosten. Bij vermindering van de kosten kan gedacht worden aan efficiencywinst door lagere transportkosten, een efficiënter werkproces etc. Omdat bij de meeste bedrijven er ook sprake is van uitbreiding spelen schaafeffecten een rol. Het probleem daarbij is dat de efficiencywinst veel moeilijker te kwantificeren is dan de extra kosten, waardoor de kosten in het besluitvormingsproces van de ondernemer zwaarder wegen dan de mogelijke efficiencywinst.

Regio Boskoop: vergelijkbare ervaringen

Ervaringen bij het tot stand komen van een agrarisch bedrijventerrein in de regio Boskoop laten zien dat met name de handelsbedrijven niet bereid zijn hoge grondprijzen te betalen. De aanleg van een agrarisch bedrijventerrein was oorspronkelijk bedoeld voor vestiging van bedrijven gespecialiseerd in de handel van boomkwekerij-artikelen. De structuur van de regio Boskoop voor de boomkwekerij is vergelijkbaar met de structuur van de Bollenstreek voor de bloembollenteelt. De grondprijs lag oorspronkelijk (begin jaren '90) op €20 per m². De laatste kavels zijn in 2001 verkocht voor €100 per m². Ongeveer eenderde deel van het terrein beantwoordt aan zijn oorspronkelijke bestemming. Om het terrein vol te krijgen is de bestemming verruimd. Inmiddels is begonnen met de exploitatie van een terrein naast het bedrijventerrein bestemd voor pot- en containerteelt. De grondprijs hiervan ligt nu rond de €30 per m². Met name de teelt-handelsbedrijven vestigen zich op deze locatie.

Gemeentelijke samenwerking

De interactie tussen bedrijven en overheden vindt plaats op gemeentelijk niveau. De schaal van dit soort processen vereist samenwerking tussen de gemeenten. Niet iedere gemeente kan zijn eigen agrarische bedrijventerrein ontwikkelen. Deze terreinen dienen van regionale betekenis te zijn. De samenwerking dient vorm te krijgen door het volgen van één lijn bij het maken van beleid (de maximaal toegestane uitbreidingsruimte en de voorwaarden waaronder) én de handhaving daarvan. Daarnaast kan door samenwerking van de afdelingen bouwzaken van alle betrokken gemeenten uitwisseling plaatsvinden van informatie over aanvragen voor uitbreiding van bedrijven die in aanmerking komen voor vestiging op bedrijventerreinen.

Voordelen op bedrijventerrein

Bedrijven kunnen efficiëntie- en synergievoordelen realiseren bij vestiging op agrarische bedrijventerreinen. Voor grote bedrijven ligt het accent op efficiëntie omdat zij de behoefte hebben zoveel mogelijk intern de activiteiten te bundelen. Middelgrote bedrijven kunnen profiteren van synergievoordelen wanneer zij gebruik kunnen maken van faciliteiten die dichtbij zijn (zoals opslag, koeling en verpakking). Het gevolg is dat bij het werven voor een bedrijventerrein rekening gehouden moet worden met de onderlinge afhankelijkheden. Dat betekent dat de inspanningen niet primair gericht moeten zijn op individuele bedrijven, maar op meerdere bedrijven tegelijkertijd, waarbij de wensen van de bedrijven ten aanzien van de gewenste burens meegenomen kunnen worden.

Omgevingseisen

Omgevingseisen worden op het moment van de uitvoering van het onderzoek niet als knelpunt gezien. Bedrijven gaan er wel vanuit dat aan de wensen van bedrijven op dit vlak (bouwhoogte, geluidshinder etc.) wordt tegemoetgekomen. Indien gemeenten beleid voeren om bedrijven te clusteren op bedrijventerreinen verwachten ondernemers dat er gegeven de huidige omstandigheden geen extra obstakels voor vestiging ontstaan.

Literatuur

Berkhout, P en C. van Bruchem. *Landbouw-Economisch Bericht 2004*. Periodiek rapport 04.01, LEI, Den Haag, 2004.

Bont, C.J.A.M. de en A. van der Knijff. *Actuele ontwikkeling van bedrijfsresultaten en inkomens in 2004*. Rapport 1.04.05, LEI, Den Haag, 2004.

Bremmer, Johan, Harold van der Meulen en Rob Stokkers. *Groei en bloei in West-Friesland*. Rapport 4.02.04, LEI, Den Haag, 2002.

Buck Consultants International. *Agroketens en ruimte*. Den Haag, 2001.

Kamer van Koophandel Rijnland. *Jaarverslag 2003*. 2004.

LNV. *Visie Agrologistiek; clusteren, verbinden en regisseren*. Ministerie van LNV, 2001.

Reinhard, Stijn, Coen Balduk, Karel van Bommel, Fred Kistenkas, Theo Vogelzang en Mirreille Woud. *Perspectief 'Ruimte voor Ruimte'-regeling*. Rapport 4.04.04, LEI, Den Haag, 2004.

Samenwerkingorgaan Duin- en Bollenstreek. *Bedrijventerreinen in de Duin- en Bollenstreek per 1 januari 2003*. Lisse, 2003.

Schreuder, R., A.J. Snoek, N. Reijers en R.W. van der Meer. *Randvoorwaarden bloembollenteelt ontleend aan eisen en wensen vanuit beleid en maatschappij*. Praktijkonderzoek Plant & Omgeving B.V., Sector Bloembollen, 2002.

Somers B.M. en C.O.N. de Vroomen. *Functioneren centrum bollenteelt onder stedelijke druk*. Mededeling 542, LEI-DLO, Den Haag, 1995.

Westerman, Erick, Johan Bremmer, Anita van der Knijff, Wim de Jong en Kees de Vroomen. *Boskoop en Bollenstreek; Hoe innig is de samenwerking?* Rapport 4.02.06, LEI, Den Haag, 2002.

www.cbs.nl

www.duinenbollenstreek.net

www.houhetbloeiend.nl

www.kleurige-kust.nl

www.tuinbouw.nl

Bijlage 1 Geïnterviewde personen

Categorie intermediairen:

LTB:	Aad van Leeuwen, accountant
Rabobank Lisse:	Ron Hoogeveen, kredietadviseur
CNB-Makelaardij:	Frans van der Geer, makelaar
Kamer van Koophandel:	Peter Meijer, directeur regio Lisse
KBGBB	Henk Westerhof, voorzitter
KAVB	Sjaak Langeslag, voorzitter
WLTO	Leonie Claessen, regiomanager

Categorie projectleiders andere bedrijventerreinen:

Theo Meskers	Meskers Media Affairs (Hollands Bloementuin, Anna Paulowna)
Jos van Lint	Buro Proba (ITC-terrein, Boskoop)

Categorie bedrijven in de regio:

Simon Pennings	W.A.M. Pennings BV, directeur
Nick Meijer	Royal van Zanten, corporate controller

Bijlage 2 Verhandelbare ontwikkelingsrechten

De ruimtelijke ordening moet sneller en efficiënter verlopen, maar wel met behoud van kwaliteit. Dit is een van de uitgangspunten van de Nota Ruimte. Overheden zoeken naar manieren om dit te realiseren. Een kansrijk concept hiervoor zijn verhandelbare ontwikkelingsrechten. Dit concept biedt provincies en gemeenten een extra instrument om de Nota Ruimte door te voeren. Het past binnen het streven van minister Dekker naar versterking van de mogelijkheden voor grondbeleid op regionaal niveau. Daarnaast wordt de ruimtelijke kwaliteit op het platteland verbeterd, wordt de totstandkoming van woningbouwlocaties makkelijker en kan de agrarische sector een deel van haar vermogen liquide maken.

(...)

De Nota Ruimte legt de primaire verantwoordelijkheid voor het landschapsbeleid bij provincies en gemeenten. In de Nota Grondbeleid en de Nota Ruimte zijn gedachten ontwikkeld over de bijbehorende instrumenten, die verder zijn uitgewerkt in de nieuwe Grondexploitatiewet. Tevens heeft het kabinet recent voorstellen gedaan om kostenverhaal en verevening bij regionale ruimtelijk ontwikkelingen mogelijk te maken.

(...)

In Nederland hebben ontwikkelings- en onderhandelingsplanologie recentelijk een sterke opgang gemaakt. In de praktijk wordt daaraan vormgegeven door allerlei concepten, zoals rood-voor-groen, nieuwe landgoederen, enz. Al deze, op de voor-wat-hoort-wat filosofie gebaseerde, gedachten hebben als bezwaar dat een wettelijke basis ontbreekt en dat er dus ook geen spelregels zijn. Verhandelbare ontwikkelingsrechten kunnen gezien worden als een systeem dat vooraf spelregels geeft voor ontwikkelingsplanologie. Verhandelbare ontwikkelingsrechten zijn in Nederland in principe juridisch inpasbaar, mits de doelstelling van het programma expliciet wordt gerelateerd aan de doelen voor ruimtelijke kwaliteit in het landelijk gebied, zoals geformuleerd in provinciale omgevingsplannen. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan het realiseren van de provinciale Ecologische Structuur, het bouwen van gemeenschapshuizen, het realiseren van grootschalig bos en natuur, en het beperken van verstening in het buitengebied. De dynamiek rond de verstedelijking biedt mogelijkheden voor het ontwikkelen van programma's met verhandelbare ontwikkelingsrechten, mits er een gerichte beleidsstrategie wordt ontwikkeld voor het geven van planologische ruimte.

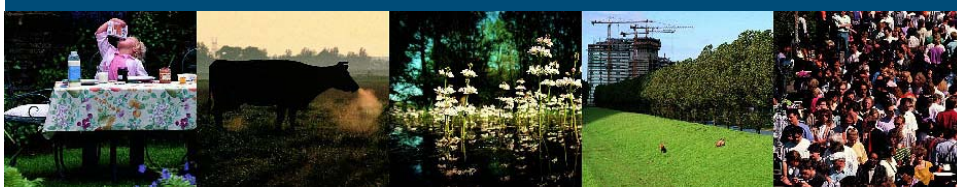
De onderzoekers bevelen aan om de instelling van verhandelbare ontwikkelingsrechten mogelijk te maken; de Ontwerpwet ruimtelijke ordening biedt daarvoor een goed uitgangspunt.

Bron: Persbericht bij rapport 4.04.06: *Verhandelbare Ontwikkelingsrechten in Limburg; Rechten voor kwaliteit, kwaliteit voor rechten* (zie www.lei.dlo.nl).

Bol van de bedrijvigheid?

Een marktanalyse van agrarische bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland

Auteur: Johan Bremmer



Probleem- en doelstelling

- Vraag: welke factoren bepalen belangstelling voor en functioneren van agrarische bedrijventerreinen?
- Doel: Geef aan welke stappen Holland Rijnland kan zetten om bedrijven aan te zetten tot vestiging op nieuwe agrarische bedrijventerreinen



Aanpak

1. Desk-studie naar recente ruimtelijke en economische ontwikkelingen van het bloembollencomplex in de Duin- en Bollenstreek
2. Interviews met:
 - intermediairen
 - enkele ondernemers
 - enkele projectleiders van andere agrarische bedrijventerreinen
(ITC-terrein, Boskoop en Hollands Bloementuin, Anna Paulowna)



Doelgroep

Alle bedrijven verbonden aan bloembollencomplex zonder grondgebonden activiteiten:

- keten: toelevering en handel
- dienstverlening: opslag, verwerking, koeling, transport



Conclusies (1)

1. Behoeftte aan ruimte komt voor uit de Streek:
 - geen aanzuigende werking andere gebieden
 - geen nieuwvestiging vanuit andere gebieden
2. Economische ontwikkelingen remmen investeringsbehoefte
3. Schaalvergroting, fusies en uitplaatsing van bedrijven bieden kansen



Conclusies (2)

4. Totale ruimtevraag moeilijk in te schatten:
interesse afhankelijk van groot aantal factoren en alternatieven → het geheel is een zaak van communicerende vaten.
5. Grondprijrsverschil tussen nieuwe locatie en locatie die achtergelaten moet worden essentieel element:
Transacties blijven uit omdat:
 - a. vraagprijs niet daalt vanwege speculatie op alternatieve bestemming
 - b. prijsverschil drukmiddel is om uitbreiding op bestaande locatie af te dwingen



Conclusies (3)

6. Gemeentelijke samenwerking nog onvoldoende:
 - informatie-uitwisseling met betrekking tot vraag
 - schaalgrootte gemeenten te klein: regionale markt
 - één lijn in beleid en handhaving
7. Wellicht synergie te bewerkstelligen door bedrijven gezamenlijk te benaderen.
8. Omgevingseisen spelen (nog) geen rol

Elementen in een mogelijke aanpak (1)

1. Creëer duidelijkheid over ruimtebehoefte door rechtstreeks contact met potentiële bedrijven
2. Doordenk onderhandelingsstrategie
3. Bevorder gemeentelijke samenwerking
4. Stel tijdslimiet in
5. Handhaaf stringent

Elementen in een mogelijke aanpak (2)

Op langere termijn versterking marktwerving door:

1. Voer regie over grondmarkt door oprichting van bijvoorbeeld grondbank
2. Gebruik ruimte-voor-ruimte regeling om prijsverschil te compenseren
3. Exploreer het concept 'verhandelbare ontwikkelingsrechten'